

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Институт менеджмента и права
Кафедра акмеологии и менеджмента

Разработка бизнес-плана строительной организации

Выпускная квалификационная работа

Выпускная квалификационная
работа допущена к защите
Зав. кафедрой

_____ О.В. Кружкова

«_____» _____ 20__ г.

Нормоконтролер

_____ Н.В. Федоровых

«_____» _____ 20__ г.

Исполнитель:

Долматова Лика Геннадьевна
студент группы ББ-41z, 4 курса

заочного отделения

профиль «38.03.02 –Управление
малым бизнесом»

Научный руководитель:

Лагутина Е.Е.,
канд.экон.наук,
доцент кафедры АиМ

Екатеринбург 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. Резюме.....	6
2. Характеристика объекта.....	7
3. Анализ рынка.....	17
4. План маркетинга.....	20
5. Организационный план.....	27
6. Производственный план.....	38
7. Финансовый план.....	46
8. Риски и страхование.....	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	52
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	55

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что в условиях рынка бизнес-планирование производственной и коммерческой деятельности не только возможно, но и жизненно необходимо для всех организационно-правовых форм предприятий. Любая компания на всех этапах существования – становления, роста и зрелости нуждается в бизнес-плане, чтобы сначала установить себе цели, а затем следить за их достижением и, возможно, корректировать.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Этот план дает характеристику процесса функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь выполнения поставленных задач, в первую очередь - повышения прибыльности компании. Хорошо разработанный план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять более глубокие перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

Тема работы: Разработка бизнес-плана строительной организации.

Теоретическая разработанность темы: современное состояние исследования проблем сферы ремонтно-строительных услуг по заказам населения можно охарактеризовать как неполное, поскольку ранее она как отдельное понятие делового сервиса в науке широко не рассматривалась. В исследованиях, посвященных бизнес-планированию компаний, оказывающих ремонтно-строительные услуги по заказам населения, заслуживают внимание труды таких российских ученых, как Аникеев С.А., Балабанов И.Т., Баринов, В.А., Бекетова, О.Н., Горохов, Н.Ю., Грибалева Н.П., Игнатов И.П., Зарубинский, В.М., Клоков, И.В., Липсиц И.В., Петров, К.Н., Просветов, Г.И., Рябых, Д.А., Халтаева, С.Р., Черняк В.З., Черняк А.В., Довдиенко И.В.

Первоочередной задачей при разработке бизнес-планов должно быть изучение и знание рынка своей продукции. Прежде чем начинать производство, компания должна получить надежные гарантии того, что продукция будет реализована на условиях, выгодных для продавца и приемлемых для покупателя. Кроме того, при разработке бизнес-плана определяется такой ключевой момент как источники финансирования запланированного мероприятия.

Поэтому в современных рыночных условиях бизнес – план является одним из важнейших инструментов планирования работы любого хозяйствующего субъекта. В Асбесте необходимо открыть компанию, оказывающую строительные услуги, так как строительство расширяется и людям часто требуются данные услуги.

Проблема исследования: без разработанного бизнес-плана невозможно создание и успешное развитие строительной организации.

Объект исследования: бизнес-планирование.

Предмет исследования: процесс разработки бизнес-плана строительной организации.

Цель исследования: разработать бизнес-план строительной организации «ПостройКа» в г. Асбесте.

Задачи исследования:

1. Изучить особенности процесса бизнес-планирования в сфере строительных услуг.
2. Проанализировать существующий рынок строительных услуг.
3. Разработать бизнес-план строительной организации «ПостройКа» в г. Асбест.
4. Рассчитать эффективность предприятия и риски создания строительной организации «ПостройКа» в г. Асбест.

В ходе написания ВКР использовались общенаучные **методы исследования** такие как, научная абстракция, метод сопоставлений и

аналогий, индуктивный и дедуктивный методы, а также методы экономического исследования (статистико-экономический, расчётно-конструктивный), социологические методы (наблюдение, анкетирование, беседа), что и послужило методологической основой данного исследования.

Структура работы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы из 41 источника. Текст работы проиллюстрирован 9 рисунками, 14 таблицами.

Введение содержит обоснование актуальности темы исследования, характеристику цели, задач, объекта, предмета, практической и теоретической основ, а также описание структуры выпускной квалификационной работы.

В основной части работы разработан бизнес-план строительной организации «ПостройКа» в г. Асбест.

Составлены резюме, приведено описание предприятия, услуг, проведен анализ рынка, разработан маркетинговый план, организационный план и план производства, финансовый план, а также проведена оценка рисков.

В заключении сформулированы основные выводы по теме исследования.

1. Резюме

Предприятие: ремонтно-строительная организация ООО «ПостройКа»

Адрес: г. Асбест, пер. Лесной

Дата начала реализации проекта: 01.01.2017 г.

«ПостройКа» - это строительная компания, которая будет профессионально заниматься проектированием, строительством, реконструкцией и ремонтом зданий и сооружений всех типов. В компании будут работать высококвалифицированные специалисты, строители, архитекторы, инженеры и прорабы имеют высшее профильное образование и необходимые свидетельства о допуске к специализированным ремонтно-строительным работам.

Компания будет заниматься возведением эко домов по каркасной технологии, а также выполнять функции генподрядчика и субподрядчика.

Высокое качество предоставляемых услуг - основная задача организации. В компании будет действовать система менеджмента качества, основанная на стандарте ГОСТ Р ИСО 9000-2001, которая позволит минимизировать расходы на строительство и ремонт. Наличие сертификата соответствия гарантирует заказчику качественное выполнение строительно-монтажных и отделочных работ.

2. Характеристика предприятия

Компания «ПостройКа» – будет одной из лучших строительных компаний на рынке Асбеста. Она с успехом будет решать любые инженерно-технические задачи, избавляя заказчика от необходимости заниматься решением этих вопросов самостоятельно. Контроль качества на всех этапах и высокий уровень профессионализма позволяет значительно сократить финансовые затраты и сроки реализации проектов.

Коммерческая стратегия бизнеса фирмы учитывает сезонные колебания спроса на услуги, предложенные на рынке СМР. При расчете цен учитываются затраты на непредвиденные расходы, зимнее удорожание, накладные расходы, плановые накопления, расходы на временные здания и сооружения, доплаты за дополнительные отпуска, за выслугу лет, налоги, отнесенные на себестоимость, НДС. Коллектив намерен использовать все возможности для выполнения прогнозных показателей на 2017 г. Техническая оснащенность и кадровый потенциал, при наличии заказов, позволят выполнить намеченное.

Таблица 1 - Основные технико-экономические показатели проекта

Наименование показателей	Значение
1. Годовой объем производства, ед. измер.	22 163 910
2. Производительность труда, ед. прод./чел-год	230 874
3. Себестоимость (издержки), ед. прод./чел-год	209 284
4. Удельные капитальные вложения, руб./ед.прод.	0,014
5. Простая норма прибыли	5,9
6. Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	2 305 314
7. Индекс доходности	2 862,8
8. Внутренняя норма доходности	217

Компания ООО «ПостройКа» будет осуществлять полный комплекс *ремонтно-строительных работ*.

Основные направления деятельности компании:

1. Строительство эко домов.
2. Отделка квартир под ключ.
3. Ремонт офисов.
4. Строительство бань.
5. Ремонт и отделка коттеджей.

Рассмотрим основной вид деятельности компании – строительство эко домов.

Пассивный, или энергоэффективный дом - это по существу дом с малым энергопотреблением. Принцип энергоэффективного дома заключается, прежде всего, в достижении максимального предотвращения потерь тепла, что особенно актуально для России с ее долгими и сложными осенне-зимними условиями.

В идеальном случае пассивный дом является полностью независимой энергосистемой. Энергообеспечение пассивного дома происходит благодаря теплу, выделяемому живущими в нём людьми, бытовыми приборами и альтернативными источниками энергии.

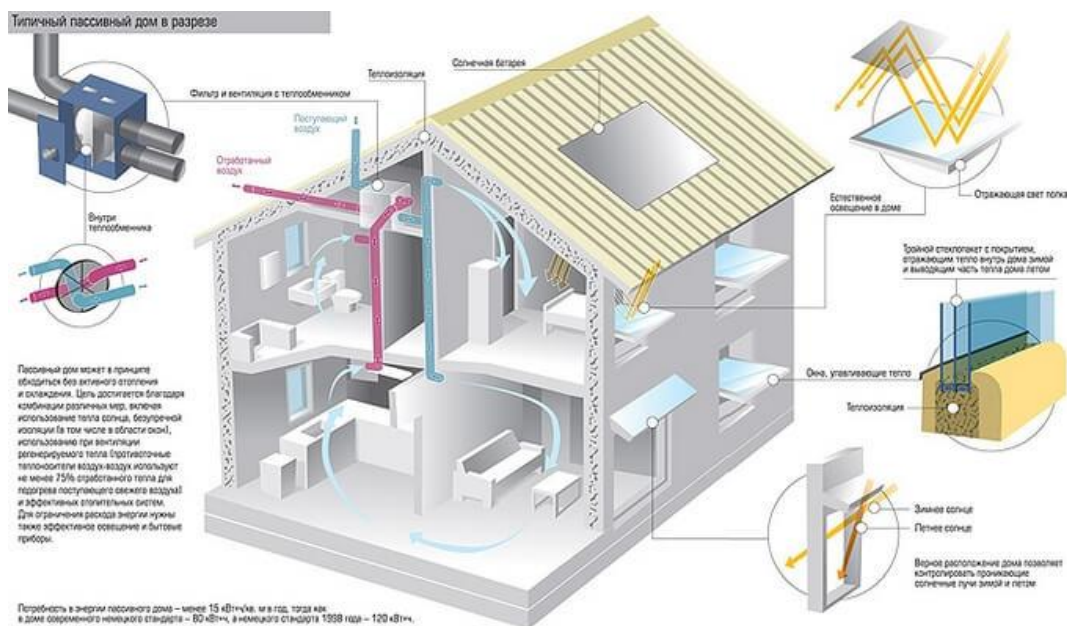


Рисунок 1 – Типичный пассивный дом в разрезе

Для достижения таких показателей необходимы:

1) хорошая теплоизоляция всех частей здания. Особое внимание уделяется тонкой работе с так называемыми мостиками холода (стыки элементов, металлические части, углы здания), через которые обычно активно уходит тепло;

2) использование трехкамерных стеклопакетов с низким показателем теплопередачи;

3) применение системы искусственной вентиляции с рекуператорами-теплообменниками. Принцип следующий: снаружи чистый воздух подается в постройку по трубе, проходит через теплообменник, где забирает часть тепла у выходящего воздуха, имеющего комнатную температуру, при этом воздушные потоки не перемешиваются, и в помещение поступает только свежий профильтрованный уличный воздух. Такие системы позволяют сохранить до 75% выпускаемого тепла;

4) использование возобновляемых источников энергии. Солнечные тепловые и фотоэлектрические системы, ветрогенераторы, геотермальные тепловые насосы являются компонентами пассивного дома и служат в качестве дополнительных источников энергии;

5) расчет правильной геометрии здания, зонирования, ориентации по сторонам света.

В сравнении с традиционными домами у эко домов есть ряд преимуществ:

1. Комфортный микроклимат.

В эко домах автоматически поддерживается комфортная для человека температура, влажность и особо чистый воздух по норме EU7 (воздушные фильтры в зависимости от эффективности действия разделяют на 3 класса. Класс фильтров EU7 – класс тонкой очистки (диаметр улавливаемых частиц более 1 мкм). Фильтры такого уровня используются в больничных палатах,

административных зданиях, производстве лекарств, продуктов питания, в электронной промышленности и т. п.).

Система рекуперации тепла действует таким образом, что тепло вытяжного воздуха передается приточному, при этом, воздушные потоки не перемешиваются, и в помещение поступает только свежий профильтрованный уличный воздух. Рекуператор работает не только в режиме подогрева, но и охлаждения, поддерживая летом в помещениях необходимую комфортную температуру.

Чистый тёплый свежий воздух, тёплые стены вызывают ощущение пребывания в горной местности в летний период. Такая комфортная среда внутри эко дома, благотворно влияет на здоровье человека, и способствует продлению его жизни.

2. Энергонезависимость.

Дома, построенные по стандартам экологического строительства, используют возобновляемые источники энергии (солнце, ветер, тепло и холод земли и воды). Это дает эко домам огромное преимущество по сравнению с обычными домами. Учитывая постоянный и значительный рост цен на энергоносители и тенденцию их дальнейшего роста, не только специалисты строительной отрасли, но и чиновники считают, что в России нужно строить эко дома. За последние несколько лет цены на газ для физических лиц выросли более чем в три раза, резко выросла плата за подключение к сетям.

Поэтому концепция эко дома позволяет экономить не возобновляемые природные ресурсы для будущих поколений, используя их только там, где это действительно обосновано.

3. Низкая стоимость земли.

Эко дом является энергонезависимой системой, не требующей подключения к существующим коммуникациям. Это дает возможность приобретения большего участка для проживания за те же деньги, ведь

стоимость участков земли без коммуникаций существенно ниже аналогичных с коммуникациями.

4. Технологии умного дома.

Системы вентиляции, оснащенные автоматикой, контролируют температуру и расход воздуха, переходят в экономичный режим работы в случае отсутствия в помещении людей. Автоматическое управление так же используется, например, при регулировании подачи тепла и горячей воды от нескольких источников. Такое повышение интеллектуального коэффициента эко дома сближает его с «умным домом», где автоматика настраивает работу всех инженерных систем в соответствии с заданными параметрами.

Сравним стоимость возведения традиционных домов и эко домов в расчете на площадь, равную 150 кв. м. (табл. 1).

Таблица 1 - Сравнительная таблица стоимости возведения и эксплуатации по тарифам 2016 года различных типов домов, предназначенных для круглогодичного проживания

Тип дома	Стоимость дома без отделки, руб.	Стоимость коммуникаций и оборудования, руб.	Стоимость дома со всеми коммуникациями и оборудованием, руб.	Сумма общей стоимости дома и затрат на эксплуатацию, руб.		
				за 10 лет, руб.	за 20 лет, руб.	за 30 лет, руб.
Кирпичный дом	4 350 000	1 820 000	6 170 000	7 217 067	8 264 133	11 405 333
Дом из пеноблока	3 900 000	1 820 000	5 720 000	6 767 067	7 814 133	10 955 333
Дом из бруса	2 850 000	1 820 000	4 670 000	5 717 067	6 764 133	9 905 333
Каркасный дом	2 550 000	1 820 000	4 370 000	5 417 067	6 464 133	9 605 333
Эко дом Лайт	2 700 000	1 160 000	3 860 000	4 013 600	4 167 200	4 628 000
Эко дом Оптимал	3 000 000	1 160 000	4 160 000	4 313 600	4 467 200	4 928 000
Эко дом Макс	3 750 000	2 980 000	6 730 000	6 73 000	6 730 000	6 730 000

Рассмотрим типовые проекты эко-домов (рис. 2 – 7).



Рисунок 2 – Проект эко дома №1 «Лайт»

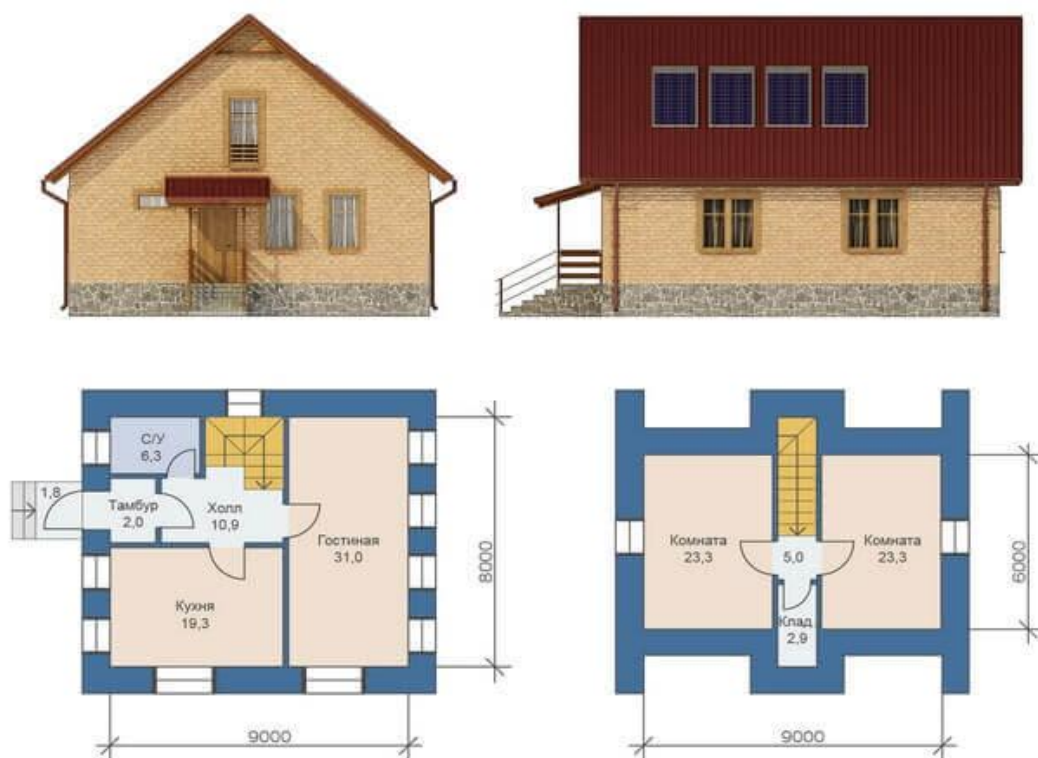


Рисунок 3 – Проект размещения комнат эко дома №1 «Лайт»



Рисунок 4 – Проект эко дома №2 «Оптималь»

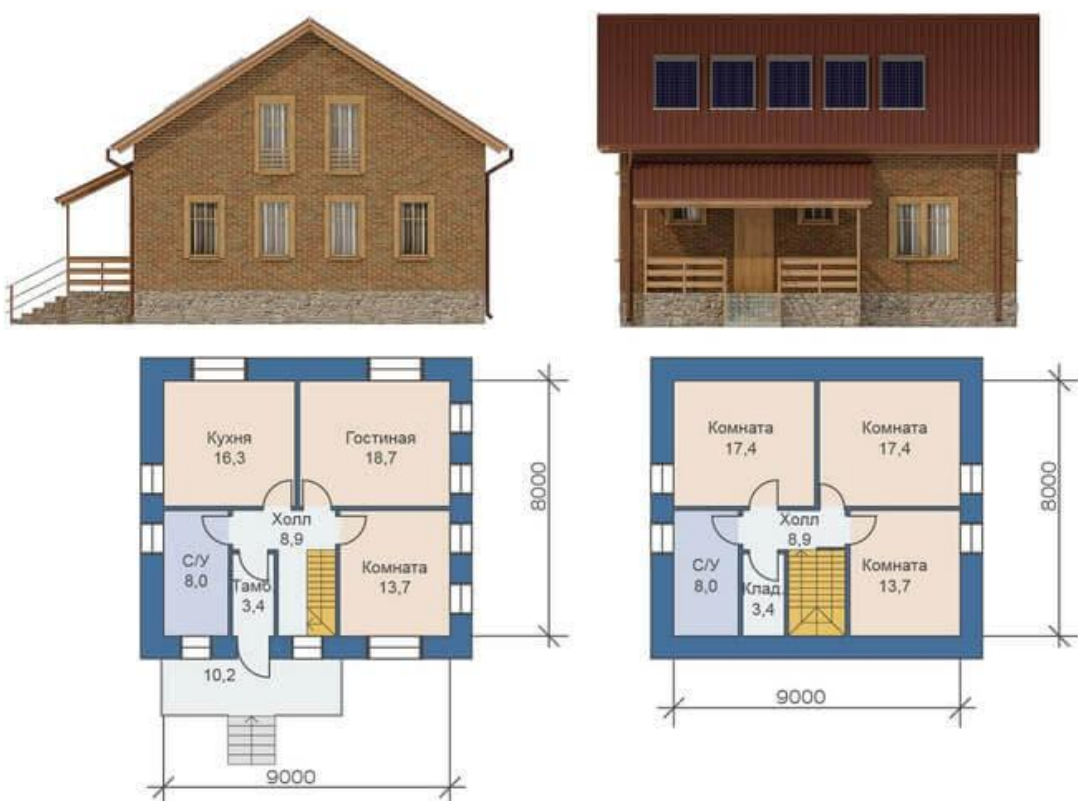


Рисунок 5 – Проект размещения комнат эко дома №2 «Оптималь»



Рисунок 6 – Проект эко дома №3 «Макс»



Рисунок 7 – Проект размещения комнат эко дома №3 «Макс»

Эко дом является энергонезависимой системой, не требующей подключения к существующим коммуникациям. Поэтому стоимость земельного участка фиксированной площади при строительстве энергоэффективного дома будет стоять значительно меньше, чем при строительстве обычного дома. Данная особенность учтена в следующей таблице. Стоит отметить, что стоимость оборудования преобразования энергии возобновляемых источников зачастую дешевле, чем плата за подключение к существующим коммуникациям.

Государство уже проявило активность по этому вопросу: был принят Федеральный закон об энергосбережении и энергоэффективности (№261-ФЗ), который хотя и не заработал еще в полную силу, но заложил правовые, экономические и организационные основы стимулирования энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Государственная программа по энергосбережению уже сегодня предъявляет требования к бизнесу, а значит завтра подобные требования будут предъявлены и населению.

Компания будет предлагать весь спектр строительных услуг, начиная от дизайна интерьера и ремонта квартир и заканчивая сложнейшими перестройками, реконструкциями и реставрацией жилых и промышленных зданий.

Наибольшую долю финансовых затрат по проекту занимает покупка оборудования - порядка 56%, а инвестиционные вложения окупаются во втором квартале третьего года.

Целью бизнес-плана является увеличение существующей доли рынка, уменьшение издержек производства посредством внедрения новых технологий, привлечение новых потребителей при помощи рекламных акций.

Краткосрочными целями предприятия является завоевание достаточного сегмента рынка и формирование устойчивого имиджа фирмы.

Реализовать предлагаемую миссию предприятия будет достаточно сложно, поэтому стратегическим направлением его развития является

направленность на развитие всего комплекса услуг, грамотная маркетинговая политика, быстрое формирование имиджа фирмы, то есть предстоит серьезная конкурентная борьба за потребителя.

Стратегический анализ данного проекта показывает, что предлагаемое к инвестированию предприятие имеет перспективы развития при реализации следующей стратегии своего развития:

- как можно более быстрый выход на рынок услуг и его освоение;
- использование возможности применения цены на услуги более низкой, чем цены конкурентов;
- применение грамотной маркетинговой политики, постоянное отслеживание рыночной ситуации;
- применение высокотехнологичного оборудования, внедрение ноу-хау;
- применение труда высококвалифицированных работников, эффективная кадровая политика, создание заинтересованности работников в успехе предприятия;
- «настройка» производства на интересы потребителей, постоянная обратная связь;
- гибкость производства, возможность расширения спектра предлагаемых услуг.

Придерживаясь выработанной стратегии, данное предприятие по реализации *ремонтно-строительных* услуг сможет достигнуть успеха, то есть в течение 2 лет вернуть заемные средства, а также создать предпосылки для развития производства, создания устойчивого имиджа фирмы и занятия устойчивого сегмента рынка строительных услуг Свердловской области.

3. Анализ рынка

Коммерческая стратегия фирмы «ПостройКа» учитывает сезонные колебания, предложения на рынке строительно-монтажных работ и величину спроса на продукцию фирмы. Рекламу планируется давать в специализированных изданиях для поиска новых деловых партнеров и заказов для формирования стабильного сбыта услуг. Также предполагается, что дополнительную рекламу будут давать поставщики материалов

Анализ конкурентной ситуации на рынке: Цель компании - удовлетворить потребность клиентов, используя свои возможности, с получением максимальной прибыли. Предлагать каждый год новые виды услуг (современные инновационные решения) для привлечения новых клиентов. Получить максимальную прибыль, но с тем расчетом, чтобы цена услуг была приемлемая для наших клиентов, и они не ушли к нашим конкурентам.

Сегментом рынка для услуг, предлагаемых компанией ООО «ПостройКа», с географической точки зрения будет рынок города Асбеста и близко расположенных к нему населенных пунктов, в которых не существует компаний, занимающихся оказанием ремонтно-строительных услуг.

Стратегия конкурентов, на наш взгляд, заключается в том, чтобы получить как можно больше прибыли, предлагать больше новых товаров и пытаться занять ведущее место на рынке. Конкуренты предлагают достаточно много услуг по приемлемым ценам и очень хорошего качества. У каждого конкурента есть постоянные клиенты, из государственных учреждений, учебных заведений, банков и частных лиц, поэтому со сбытом у них проблем как таковых нет.

Конкурентов у ООО «ПостройКа» нет, так как организация будет предлагать уникальные услуги по строительству эко домов. Конкурентами по схожим дополнительным услугам анализируемой компании являются ООО «Уралпромпполимер» и ООО «Белкам». В Асбесте уже существует несколько

успешных компаний, которые могут полностью удовлетворять потребности потребителей, но необходимо появление новой успешной компании, подходящей по спросу потребителям по критериям низких цен и отличного качества. Такую компанию мы и попытаемся открыть. Кроме основных конкурентов на рынке в г. Асбеста присутствуют следующие компании: ООО «Ремонт-66», ООО «Ремстрой», и т. д. Основную долю игроков на рынке данных услуг г. Асбеста занимают частные предприятия..

Как видно из представленной диаграммы большинство игроков на рынке, это частные предприятия и индивидуальные предприниматели, им принадлежит 76% рынка, Региональным принадлежит 16% , Муниципальным и Федеральным по 4%. Рынок г. Асбеста в абсолютном большинстве представлен частным сектором экономики.

Компании ООО «Уралпромполимер» и ООО «Белкам» занимают долю из 76% частных предприятий на рынке и им принадлежит 11,73%.

Определение типа рынка. Обычно выделяют четыре возможные конкурентные структуры, или типы рынков. По типу рынка компания ООО «ПостройКа» будет занимать сегмент рынка наиболее близкий к совершенной конкуренции. Компания будет действовать в постоянно меняющихся условиях, обусловленных многообразием отношений, складывающихся между ним и различными экономическими субъектами. Совокупность этих отношений и составляет понятие среды маркетинга, которая во многом определяется характер деятельности компании и должна изучаться в процессе проведения маркетинговых исследований.

4. План маркетинга

В целях оценки конкурентных преимуществ и недостатков предприятий – конкурентов г. Асбеста рассмотрим лист оценки конкурентоспособности.

При составлении листа оценки конкурентоспособности предприятие ориентировалось на концепцию маркетинга 5p (product, price, place, promotion, personal), так как она используется преимущественно в торговом маркетинге.

Таблица 2 – Лист оценки конкурентоспособности ООО «ПостройКа»

5P	Факторы	ООО «Уралпро мпполимер »	ООО «ПостройКа»	ООО «Белкам»
1P «Продукт»	Качество предоставляемых услуг	4	4	4
	Широта и рациональность ассортимента услуг	4	4	5
	Наличие дополнительных услуг:	1	1	0
	- возможность предварительного заказа партии товаров	1	0	0
	- возможность доставки строительных товаров потребителю	0	1	0
	ИТОГО	9	9	9
2P «Цена»	Уровень цен	3	3	4
	Срок платежа (возможности рассрочки)	0	1	0
	% скидок	3	2	3
	Разнообразие форм расчетов	3	2	2
	ИТОГО	9	8	9
3P «Место»	Наличие филиалов и представительств	0	1	0
	Степень охвата рынка	3	5	4
	Наличие дополнительных офисов	1	0	0
	Местоположение	2	1	2

3Р «Место»	(удобство для потребителей географического размещения)			
	Комфорт и современный дизайн интерьера и экстерьера	1	2	3
	ИТОГО	6	10	9
4Р «Продвижение»	Реклама	1	2	1
	PR (связи с общественностью)	1	1	0
	Стимулирование сбыта	3	4	3
	ИТОГО	5	7	4
5Р «Персонал»	Профессионализм персонала	3	4	1
	Скорость обслуживания	2	3	1
	ИТОГО	5	7	2
ОБЩАЯ ОЦЕНКА		34	41	33

В качестве шкалы оценки была выбрана пятибалльная шкала, от 0 до 5 баллов, чем выше оценка, тем выше конкурентный фактор предприятия. Из проведенного анализа следует, что ООО «ПостройКа» по сумме баллов своих конкурентных преимуществ, будет являться одной из лидирующих среди фирм, предлагающих схожие услуги. Из плюсов можно отметить быстроту обслуживания клиентов, удобное месторасположение, возможность доставки товаров клиентам, использование различных способов продвижения товаров, в том числе рекламу как самый эффективный из них.

Далее был проведен анализ конкурентоспособности представленных предприятий графическим методом – многоугольник конкурентоспособности (рисунок 8).

Для анализа брались критерии из торгового маркетинга. По результатам анализа многоугольников конкурентоспособности предприятий было отмечено, что предприятиям необходимо стараться снижать цены на товары, а также повышать скорость обслуживания и профессионализм персонала.

Графический анализ путем построения многоугольника конкурентоспособности также подтверждает, что самым сильным конкурентом является ООО «Уралпромполимер».

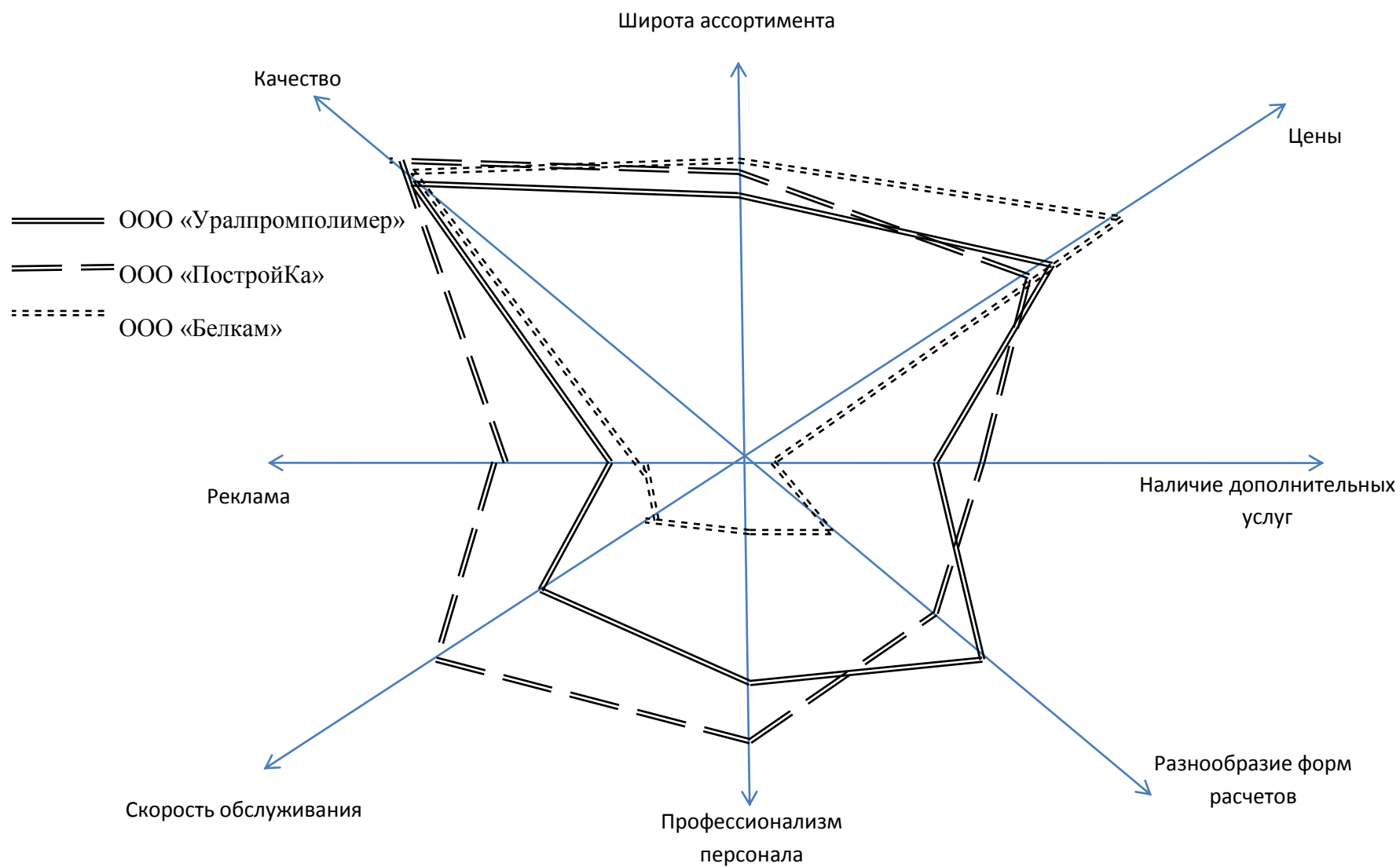


Рисунок 8 – Многоугольник конкурентоспособности предприятий г. Асбеста

Компании «ПостройКа» следует укреплять свои позиции на рынке, искать надёжных постоянных клиентов и совершенствовать предоставляемые услуги.

Если компания расширит ассортимент современными видами услуг, к чему начнёт стремиться в ближайшее время, то скоро ООО «ПостройКа» обгонит даже самых сильных и укрепившихся на рынке конкурентов, имеющие высокий показатель роста и уже сильно приблизившиеся к успешным по доле рынка.

Целевая аудитория ООО «ПостройКа» - это люди со средним достатком, в возрасте от 23 лет, желающие жить в экологически чистых и комфортных условиях.

Выбор маркетинговой стратегии занимает ключевое место на всем протяжении от возникновения идеи до появления услуг на рынке

Планирование рекламной кампании - процесс, в котором принимают участие все структурные подразделения агентства и маркетинговый отдел рекламодателя. Результат этого процесса - составление плана рекламной кампании на определенный период.

Основным этапом в продвижении услуг является стимулирование рекламы ООО «ПостройКа».

Компания, планируя использование средств рекламы должна хорошо знать какие показатели охвата частотности, и силы воздействия обеспечивает то или иное средство рекламы. Краткую характеристику основных средств распространения информации дадим в таблице 3.

В целях пропаганды компании «ПостройКа» и ее услуг предлагается разработка мероприятий, направленных на создание положительного имиджа предприятия (связь с прессой, телевидение, радио, формирование общественного мнения).

Разработка рекламной компании включает:

- определение целей рекламной компании;
- выделение целевой группы рекламного воздействия;

- выбор оптимальных каналов распространения рекламы для каждой целевой группы рекламного воздействия;
- выбор носителей рекламы;
- составление развернутого плана-графика рекламной компании: в каких носителях рекламы, в какое время, с какой частотой будет даваться реклама;
- принятие решения о рекламном обращении.

Таблица 3 - Основные виды средств распространения рекламы

Средство рекламы	Преимущества	Ограничения
Газеты	Гибкость, своевременность, хороший охват местного рынка; широкое признание и принятие; высокая достоверность.	Кратковременность существования; низкое качество воспроизведения; незначительная аудитория «вторичных» читателей.
Телевидение	Сочетание изображения, звука и движения; чувственное воздействие; высокая степень привлечения внимания: широта охвата.	Высокая абсолютная стоимость; перегруженность рекламой; мимолетность рекламного контакта; меньшая избирательность аудитории.
Радио	Массовость использования; высокая географическая и демографическая избирательность; низкая стоимость.	Представление только звуковыми средствами; степень привлечения внимания ниже, чем у телевидения; отсутствие стандартной структуры тарифов; мимолетность рекламного контакта.
Журналы	Высокая географическая и демографическая избирательность; достоверность и престижность; высокое качество воспроизведения; длительность существования; значительное число «вторичных» читателей.	Длительный временной разрыв между покупкой места и появлением рекламы: наличие бесполезного тиража; отсутствие гарантии размещения объявления в предпочтительном месте.
Наружная реклама	Гибкость, высокая частота повторных контактов; невысокая стоимость; слабая конкуренция.	Отсутствие избирательности аудитории; ограничения творческого характера.

В связи с вышесказанным, необходимо отметить, что планирование рекламных мероприятий проводится отделом лишь в разрезе стоимости

средств продвижения товара на рынок, а также сроков осуществления рекламной компании. Однако необходимо отметить, что маркетинговая деятельность слишком часто не дает нужного результата по той причине, что направлена на людей или организации, которые никогда не станут постоянными покупателями, поскольку не являются целевой аудиторией. Поэтому в плане по рекламе необходимо правильно выбрать целевую аудиторию, необходимо сконцентрировать свои усилия на одной единственной цели. На основании изученных методов для достижения поставленных целей на 2017 год предполагается проведение комплекса рекламных мероприятий представленных в таблице 4.

Таблица 4 - План проведения рекламных мероприятий на 2017 год

Мероприятие	Цель	Период	Сумма, тыс. руб.
Реклама в журнале «Стройка» в 2017 - 6 выходов в год	Повышение имиджа компании в сфере строительства	С января через месяц	102,0
Реклама в журнале «Выбирай» за 5 выходов в год	Ознакомление потребителей с развиваемыми услугами	Май – сентябрь	22,5
Реклама в журнале «Помощник» 1 выход/мес.	Ознакомление потребителей с развиваемыми услугами	Январь – декабрь	6,0
Реклама в журнале «Услуги для дома и бизнеса» 1 выход/мес.	Ознакомление потребителей с развиваемыми услугами	Январь – декабрь	5,0
«Инфо-базар» (портал-справочник)	Информирование клиентов о ценах на услуги компании	Январь - декабрь	2,0
«Спам» 1 рассылка 30 000 адресов	Информирования об услугах компании и ценах	Январь – декабрь	24,0
Разработка, запуск и продвижение сайта	Повышение имиджа компании, информирование об услугах и ценах	Январь – декабрь	25,0
«Что? Где? Почему?» (справочник, телефон, дубль на 2-х сайтах)	Информирование клиентов о ценах на услуги компании	Январь – декабрь	6,7
Изготовление и размещение наклеек с логотипом на автомобилях	Повышение уровня узнаваемости компании	Январь - декабрь	2,0

Изготовление презентационных дисков 200 шт.	Поддержание связи с существующими и потенциальными клиентами	Январь	28,0
Анкеты 500 шт.		Январь	4,09
Личные визитки 4 вида по 300 шт.		Январь	3,2
Корпоративные визитки 1000 шт.		Январь	1,67
Реклама на телевизионной программе «Мегаполис услуг»	Повышение имиджа компании в глазах целевой аудитории	Май, июнь	10,0
Реклама на телевизионной программе АТН «Дорогие удовольствия»		Май, июнь	18,0
Флаеры 1500 шт.	Поддержание объемов продаж в период сезонного спада спроса	Январь, февраль	5,8
Конверты с логотипом 1000 шт.	Поддержание объемов продаж в период сезонного спада спроса	Январь, февраль	1,0
Дисконтные карты 100 шт.	Стимулирование при помощи скидок	Ноябрь, декабрь	5,0
ИТОГО			280,9

Представленный план рекламных мероприятий, способствует более эффективному проведению маркетинговой стратегии предприятия, поскольку правильно выбранная и четко сформулированная цель рекламы, период осуществления и, конечно, целевая аудитория, даже при умеренном вложении средств в данные мероприятия, улучшает имидж фирмы, стабилизирует сбыт и, наконец, приносит дополнительную прибыль. Кроме того, представленный план определения наиболее эффективного носителя рекламы, может служить основой обоснования силы воздействия того или иного средства продвижения услуги, а также быть основой успешной рекламной компании.

5. Организационный план

Некоторые организации производят большой ассортимент товаров или услуг, которые отвечают запросам нескольких крупных групп потребителей (рынков). Каждая группа имеет четко определенные специфические потребности. Если два или более таких клиента становятся особенно важными для фирмы, она может использовать организационную структуру, ориентированную на потребителей.

Цель такой структуры состоит в том, чтобы удовлетворить этих потребителей так же хорошо, как и организация, которая обслуживает всего одну их группу.

Предприятие возглавляет директор, который организует всю работу предприятия и несет полную ответственность за его состояние и деятельность перед государством и трудовым коллективом. Директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия, заключает договора, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия, открывает в банках счета предприятия.

На директора предприятия возлагаются следующие функции:

1. Общее руководство производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия.
2. Организация взаимодействия всех структурных подразделений, цехов и производственных единиц.
3. Обеспечение выполнения всех принимаемых предприятием обязательств, включая обязательства перед бюджетами разных уровней и внебюджетными фондами.

4. Создание условий для внедрения новейшей техники и технологии, прогрессивных форм управления и организации труда.

5. Принятие мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда на предприятии.

6. Контроль за соблюдением законности в деятельности всех служб.

7. Защита имущественных интересов предприятия в суде, арбитраже, органах государственной власти.

Для выполнения возложенных на него функций директор предприятия обязан:

Руководить в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

Организовывать работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, цехов и производственных единиц, направлять их деятельность на развитие и совершенствование производства с учетом социальных и рыночных приоритетов, повышение эффективности работы предприятия, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли, качества и конкурентоспособности производимой продукции, ее соответствие мировым стандартам в целях завоевания отечественного и зарубежного рынка и удовлетворения потребностей населения в соответствующих видах отечественной продукции.

Обеспечивать выполнение предприятием всех обязательств перед федеральным, региональным и местным бюджетами, государственными внебюджетными социальными фондами, поставщиками, заказчиками и кредиторами, включая учреждения банка, а также хозяйственных и трудовых договоров (контрактов) и бизнес-планов.

Организовывать производственно-хозяйственную деятельность на основе широкого использования новейшей техники и технологии, прогрессивных форм управления и организации труда, научно обоснованных нормативов материальных, финансовых и трудовых затрат, изучения конъюнктуры рынка и передового опыта (отечественного и зарубежного) в целях всемерного повышения технического уровня и качества продукции (услуг), экономической эффективности ее производства, рационального использования производственных резервов и экономного расходования всех видов ресурсов.

Принимать меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами, рациональному использованию и развитию их профессиональных знаний и опыта, созданию безопасных и благоприятных для жизни и здоровья условий труда, соблюдению требований законодательства об охране окружающей среды.

Обеспечивать правильное сочетание экономических и административных методов руководства, единоначалия и коллегиальности в обсуждении и решении вопросов материальных и моральных стимулов повышения эффективности производства, применение принципа материальной заинтересованности и ответственности каждого работника за порученное ему дело и результаты работы всего коллектива, выплату заработной платы в установленные сроки.

Совместно с трудовыми коллективами и профсоюзными организациями обеспечивать на основе принципов социального партнерства разработку, заключение и выполнение коллективного договора, соблюдение трудовой и производственной дисциплины, способствовать развитию трудовой мотивации, инициативы и активности рабочих и служащих предприятия.

Решать вопросы, касающиеся финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности предприятия, в пределах

предоставленных ему законодательством прав, поручать ведение отдельных направлений деятельности другим должностным лицам - заместителям директора, руководителям производственных единиц и филиалов предприятий, а также функциональных и производственных подразделений.

Обеспечивать соблюдение законности в деятельности предприятия и осуществлении его хозяйственно-экономических связей, использование правовых средств для финансового управления и функционирования в рыночных условиях, укрепления договорной и финансовой дисциплины, регулирования социально-трудовых отношений, обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия в целях поддержания и расширения масштабов предпринимательской деятельности.

Защищать имущественные интересы предприятия в суде, арбитраже, органах государственной власти и управления.

На главного бухгалтера предприятия возлагаются следующие функции:

1. Руководство осуществлением бухгалтерского учета и отчетности на предприятии.
2. Формирование учетной политики с разработкой мероприятий по ее реализации.
3. Оказание методической помощи работникам подразделений предприятия по вопросам бухгалтерского учета, контроля, отчетности и экономического анализа.
4. Обеспечение составления экономически обоснованных отчетных калькуляций себестоимости продукции, расчетов по зарплате, начислений и перечислений налогов и сборов в бюджеты разных уровней, платежей в банковские учреждения.
5. Выявление внутрихозяйственных резервов, устранение потерь и непроизводительных затрат.
6. Внедрение современных технических средств и информационных технологий.

7. Контроль за своевременным и правильным оформлением бухгалтерской документации.

8. Обеспечение здоровых и безопасных условий труда для подчиненных исполнителей, контроль за соблюдением ими требований законодательных и нормативных правовых актов по охране труда.

Для выполнения возложенных на него функций главный бухгалтер предприятия обязан:

Осуществлять организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия.

Формировать в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете учетную политику, исходя из структуры и особенностей деятельности предприятия, необходимости обеспечения его финансовой устойчивости.

Возглавить работу по подготовке и принятию рабочего плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы, разработке форм документов внутренней бухгалтерской отчетности, а также обеспечению порядка проведения инвентаризаций, контроля за проведением хозяйственных операций, соблюдения технологии обработки бухгалтерской информации и порядка документооборота.

Обеспечивать рациональную организацию бухгалтерского учета и отчетности на предприятии и в его подразделениях на основе максимальной централизации учетно-вычислительных работ и применения современных технических средств и информационных технологий, прогрессивных форм и методов учета и контроля, формирование и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской информации о деятельности предприятия, его имущественном положении, доходах и расходах, а также

разработку и осуществление мероприятий, направленных на укрепление финансовой дисциплины.

Организовывать учет имущества, обязательств и хозяйственных операций, поступающих основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с их движением, учет издержек производства и обращения, исполнения смет расходов, реализации продукции, выполнения работ (услуг), результатов хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, а также финансовых, расчетных и кредитных операций.

Обеспечивать законность, своевременность и правильность оформления документов, составление экономически обоснованных отчетных калькуляций себестоимости продукции, выполняемых работ (услуг), расчеты по заработной плате, правильное начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения, средств на финансирование капитальных вложений, погашение в установленные сроки задолженностей банкам по ссудам, а также отчисление средств на материальное стимулирование работников предприятия.

Осуществлять контроль за соблюдением порядка оформления первичных и бухгалтерских документов, расчетов и платежных обязательств, расходования фонда заработной платы, за установлением должностных окладов работникам предприятия, проведением инвентаризаций основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, проверок организации бухгалтерского учета и отчетности, а также документальных ревизий в подразделениях предприятия.

Участвовать в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и

отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, устранения потерь и непроизводительных затрат.

Принимать меры по предупреждению недостатков, незаконного расходования денежных средств и товарно-материальных ценностей, нарушений финансового и хозяйственного законодательства.

Участвовать в оформлении материалов по недостаткам и хищениям денежных средств и товарно-материальных ценностей, контролировать передачу в необходимых случаях этих материалов в следственные и судебные органы.

Принимать меры по накоплению финансовых средств для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Осуществлять взаимодействие с банками по вопросам размещения свободных финансовых средств на банковских депозитных вкладах (сертификатах) и приобретения высоколиквидных государственных ценных бумаг, контроль за проведением учетных операций с депозитными и кредитными договорами, ценными бумагами.

Вести работу по обеспечению строгого соблюдения штатной, финансовой и кассовой дисциплины, смет административно-хозяйственных и других расходов, законности списания со счетов бухгалтерского учета недостатков, дебиторской задолженности и других потерь, сохранности бухгалтерских документов, оформления и сдачи их в установленном порядке в архив.

Участвовать в разработке и внедрении рациональной плановой и учетной документации, прогрессивных форм и методов ведения бухгалтерского учета на основе применения современных средств вычислительной техники.

Обеспечивать составление баланса и оперативных сводных отчетов о доходах и расходах средств, об использовании бюджета, другой

бухгалтерской и статистической отчетности, представление их в установленном порядке в соответствующие органы.

Оказывать методическую помощь работникам подразделений предприятия по вопросам бухгалтерского учета, контроля, отчетности и экономического анализа.

Руководить работниками бухгалтерии.

При отсутствии на предприятии юридических служб непосредственно осуществлять эту функцию.

Должностная инструкция главного инженера.

Главный инженер должен знать:

- законы, указы, постановления, распоряжения, приказы, другие нормативные и руководящие документы, касающиеся работы предприятия торговли, проведения строительно-ремонтных работ;
- технологии проведения строительно-ремонтных работ;
- правила и требования составления документации на объекты недвижимости и строительства;
- правила техники безопасности при проведении ремонтно-строительных работ;
- законодательство о труде;
- Правила внутреннего трудового распорядка;
- правила и нормы охраны труда;
- правила техники безопасности, производственной санитарии и гигиены, противопожарной безопасности, гражданской обороны.

Организует работу по вопросам, входящим в его функциональные обязанности.

Обеспечивает техническую эксплуатацию зданий и инженерных систем, в соответствии с действующей нормативной документацией.

Обеспечивает наличие документации, предусмотренной нормативными требованиями, на здания, помещения, оборудование предприятия.

Обеспечивает своевременное проведение ремонтно-строительных работ и наличие, а при необходимости, и подготовку необходимой технической документации для проведения этих работ.

Организует планирование ремонтно-строительных работ, технический и финансовый контроль за сроками, качеством производства ремонтно-строительных работ.

Осуществляет приемку новых и отремонтированных объектов.

Обеспечивает наличие строительных и ремонтных материалов, запасных частей и прочего при проведении работ, контролирует их рациональное использование.

Планирует, согласовывает объемы, сроки, организует и обеспечивает своевременное проведение текущего ремонта.

Осуществляет контроль и обеспечивает исправное состояние лифтов, соблюдение правил их эксплуатации и проведение профилактических осмотров и своевременного ремонта.

Обеспечивает повседневный контроль исправности электропроводки, электрооборудования, бесперебойность электроснабжения, оправданное и экономное расходование электроэнергии.

Обеспечивает бесперебойную работу систем водоснабжения, отопления, канализации и вентиляционного оборудования на предприятии. Следит за оправданным и экономным расходованием воды и теплоэнергии.

Разрабатывает и представляет на утверждение инструкции и предложения по принятию мер по улучшению противопожарной и противоаварийной безопасности, устранению нарушений по технике безопасности.

Осуществляет ежедневный (до открытия предприятия) контроль готовности предприятия к работе, в том числе состояния зданий, помещений, оборудования.

Информирует Генерального директора об имеющихся недостатках в работе предприятия, принимаемых мерах по их ликвидации.

Соблюдает сам и контролирует соблюдение работниками трудовой и производственной дисциплины, правил и норм охраны труда, требований производственной санитарии и гигиены, требований противопожарной, противоаварийной безопасности, гражданской обороны.

Обеспечивает доведение до сведения работников и исполнение ими распоряжений и приказов администрации предприятия, касающихся вопросов, относящихся к функциональным обязанностям Главного инженера.

Бухгалтер в компании обязан:

Обеспечивать составление баланса и оперативных сводных отчетов о доходах и расходах средств, об использовании бюджета, другой бухгалтерской и статистической отчетности

Обеспечивать законность, своевременность и правильность оформления документов, составление экономически обоснованных отчетных калькуляций себестоимости продукции, выполняемых работ (услуг)

Полностью выполнять распоряжения главного бухгалтера, как своего непосредственного начальника.

Прораб руководит строительством, следит, чтобы на стройке все находилось на своем месте, распределяет работу между работниками, закрывает наряды по количеству выполненных работ.

Ну и конечно рабочие: строители, каменщики, плотник, кровельщик, монолитчик, электрик, отделочники, сварщик, фасадчики и подсобные рабочие.

Далее перечислим некоторые необходимые документы для открытия компании.

Перечислим все основные виды «лицензий» и моменты, когда они требуются:

СРО (сокр. от Саморегулируемые организации). Собственно говоря, СРО это не лицензия и даже не разрешение и допуск, а сам статус строительной компании (фирмы), на основе которого разрешены некоторые виды услуг, которые сопряжены с большими рисками. СРО не требуется, если вы будете строить: здания высотой не более трех этажей; блочные жилые дома, в которых количество блоков проживания не превышает десяти; здания с площадью менее 1500 кв.м.; объекты индивидуального жилищного строительства, которые предназначены для проживания одной семьи. Т.е. для обычной компании СРО вообще не нужен.

Разрешение на строительство. Без него нельзя строить ничего и нигде. Данное разрешение выдается строительным фирмам и организациям органами местного самоуправления при участии главы муниципального образования и главного архитектора района (города). Затраты на его получение минимальны.

Лицензия на проектирование зданий и сооружений. Необходима для деятельности юридических лиц и предпринимателей, не имеющих юридического образования с целью оказания услуг по проектированию.

Лицензия на инженерные изыскания в ходе строительства. Это – разрешение для проведения инженерных работ при строительстве и проектировании.

6. План производства

Основным видом деятельности компании является организация ремонтных и строительных работ. Для целей налогообложения планируется применять ОСНО со ставкой налога на прибыль 20%. На первых этапах данной работой будет заниматься специализированная компания, затраты на услуги которой предусмотрены в статье «Услуги сторонних организаций».

В таблице 5 представлен планируемый объем продаж и выручки от оказания услуг. В связи с тем, что все виды услуг имеют большой список номенклатуры с различной стоимостью, цены на каждую вид услуг указываются в соответствии с размером среднего чека на данные услуги по городу Асбесту.

Таблица 5 - Планируемый объем продаж выручки от оказания услуг

Виды услуг	План на год, руб.
Выручка за реализованную продукцию	
Ремонт квартир	1 592 727
Строительство эко домов	2 166 839
Строительство бань	1 064 000
Отделка и ремонт фасадов	1 117 143
Монтаж инженерных сетей	1 044 800
Услуги каменщиков	1 000 400
Итого по дополнительным услугам	1 440 343
Итого выручка от предоставления услуг	9 426 252

Осуществим подбор необходимого оборудования по каталогам, справочной и периодической литературе.

Стоимость оборудования определена на основании прайс-листов производителей.

Таблица 6 - Смета на приобретение и монтаж оборудования

Наименование оборудования	Занимаемая площадь, м.кв.	Кол-во ед.	Отпускная цена, тыс.руб.		Запасные части, тыс.руб	Итого, тыс. руб.	Транспортные расходы, тыс.руб.	Заготовительно-складские расходы, тыс.руб.	Всего стоимость франко-склад, тыс.руб.	Монтаж, тыс.руб	Сметная стоимость, тыс.руб.	Полная сметная стоимость с учетом удорожания, тыс.руб.
			Ед.	общая								
Покрасочный участок												
Окрасочно-сушильная камера Guangli GL3000-B Middle size car.	20,0	1	200,0	200,0	6	206,0	10,3	3,09	219,39	16,48	235,87	235,87
Краско приготви-тельное (Лабораторное) оборудование	0,6	1	15,0	15,0	0,45	15,45	0,7725	0,235	16,45	1,236	17,69	17,69
Пылеудаляющий аппарат Festool CLEANTEX CT 26E	0,5	1	2,0	2,0	0,06	2,06	0,103	0,0309	2,19	0,1648	2,36	2,36
Компрессор винтовой Atlas Copco GX4FF-10	0,8	1	4,0	4,0	0,12	4,12	0,206	0,0618	4,39	0,3296	4,72	4,72
Бокс для лаборатории USI ITALIA	20,0	1	14,0	14,0	0,42	14,42	0,721	0,2163	15,36	1,1536	16,51	16,51
Стационарные подготовительные места USI ITALIA	40,0	1	10,00	10,00	0,3	10,30	0,515	0,1545	10,97	0,824	11,79	11,79

Продолжение табл. 6

Системы рекуперации Noval	1,0	1	5,00	5,00	0,15	5,15	0,2575	0,07725	5,48	0,412	5,90	5,90
Продолжение табл.5												
Шлифовальные посты System MK6000	10,0	1	15,00	15,00	0,45	15,45	0,7725	0,23175	16,45	1,236	17,69	17,69
Итого по покрасочному участку	92,9	8	-	265,0	8,0	273,0	13,6	4,1	290,7	21,8	312,5	312,5
Ремонтному участку												
Бетонный насос «Штетер»	30,0	1	120,00	120,00	3,6	123,60	6,18	1,854	131,63	9,888	141,52	141,52
Аппарат высокого давления	1,0	2	7,00	14,00	0,42	14,42	0,721	0,2163	15,36	1,1536	16,51	16,51
Опалубка типа «Pashal»	0,5	1	10,00	10,00	0,3	10,30	0,515	0,1545	10,97	0,824	11,79	11,79
Опалубка блочная (внедрение)	0,7	1	15,00	15,00	0,45	15,45	0,7725	0,23175	16,45	1,236	17,69	17,69
Инструмент для сервисного центра JONNEY SVEY	0,0	1	50,00	50,00	1,5	51,50	2,575	0,7725	54,85	4,12	58,97	58,97
Итого по ремонтному участку	32,9	7	-	239,0	7,2	246,2	12,3	3,7	262,2	19,7	281,9	281,9
Оборудования для ремонтного цеха												
Станок для сварки углов ПВХ-профиля	5,5	1	70,00	70,0	2,1	72,10	3,605	1,0815	76,79	5,768	82,55	82,55

Окончание табл. 6

Станок для обработки торцов импоста	0,8	1	20,00	20,0	0,6	20,60	1,03	0,309	21,94	1,648	23,59	23,59
Машинка для зачистки лицевого шва	0,5	1	10,00	10,0	0,3	10,30	0,515	0,1545	10,97	0,824	11,79	11,79
Итого по оборудованию для ремонтного цеха	6,8	3	-	100	3	103,0	5,2	1,5	109,7	8,2	117,9	117,9
Строительный участок												
Сварочник	3,0	2	60,00	120,0	3,6	123,60	6,18	1,854	131,63	9,888	141,52	141,52
Кабельная конструкция	0,0	1	2,00	2,0	0,06	2,06	0,103	0,0309	2,19	0,1648	2,36	2,36
Инструменты и приборы	13,0	1	10,00	10,0	0,3	10,30	0,515	0,1545	10,97	0,824	11,79	11,79
Пресс напольный гидравлический, 10т (800х500х1500мм)	1,7	1	18,00	18,0	0,54	18,54	0,927	0,2781	19,75	1,4832	21,23	21,23
Верстак слесарный двухтумбовый с нишей, 700х1300х870 мм	0,4	2	4,00	8,0	0,24	8,24	0,412	0,1236	8,78	0,6592	9,43	9,43
Шкаф раздеваль-ный 2-х секцион-ный, 500х800х1850мм	0,9	2	1,50	3,0	0,09	3,09	0,1545	0,04635	3,29	0,2472	3,54	3,54
Всего	151,6	27	X	765,0	23,0	788,0	39,4	11,8	839,2	63,0	902,2	902,2

Таблица 7 - Расчет инвестиций

Направление инвестиций	Сумма, руб.
1. Аренда производственных помещений	271 750
2. Подготовка площади	5 435
3. Приобретение лицензионных технологий	0
4. Строительство зданий и сооружений	0
5. Подготовка к производству	90 200
6. Приобретение технологического оборудования	902 200
7.оборотный капитал	40 762
Всего инвестиций:	1 310 347

Стоимость проекта составит 1 310 347 руб. Это будут заемные средства.

Таблица 8 - Численность основных рабочих

Наименование профессий	Количество единиц обслуживания, чел.	Общая численность, чел.
Директор	1	1
Главный инженер	1	1
Главный бухгалтер	1	1
Бухгалтер	1	1
Строители	18	18
Каменщик	10	10
Плотник	2	2
Кровельщик	6	6
Монолитчик	3	3
Электрик	1	1
Ремонтник-отделочник	12	12
Сварщик	1	1
Подсобные рабочие	12	12
Фасадчики	2	2
Итого		71

Таблица 9 - Расчет численности и фонда повременной заработной платы персонала

Наименование должности	Списочный состав, чел.	Месячный оклад, руб.	Фонд заработной платы
Директор	1	40 000	40 000
Главный инженер	1	30 000	30 000
Главный бухгалтер	1	30 000	30 000
Бухгалтер	1	20 000	80 000
Строители	18	10 000	180 000
Каменщик	10	15 000	150 000
Плотник	2	15 000	30 000
Кровельщик	6	8 000	48 000
Монолитчик	3	9 000	27 000
Электрик	1	6 000	6 000
Ремонтник-отделочник	12	16 000	192 000
Сварщик	1	10 000	10 000
Подсобные рабочие	12	6 000	72 000
Фасадчики	2	15 000	30 000
Итого основной зарплаты	71	X	925 000
Дополнительная заработная плата, %			63 825
Итого основной и дополнительной зар. платы			988 825

Таблица 10 - Расчет суммы амортизационных отчислений

Наименование основных фондов	Сметная стоимость, тыс.руб.	Амортизационные отчисления	
		Норма, %	Сумма, тыс. руб.
Окрасочно-сушильная камера Guangli GL3000-B Middle size car.	200,00	20	40
Краско приготовительное (Лабораторное) оборудование	15,00	20	3
Пылеудаляющий аппарат Festool CLEANTEX CT 26E	2,00	20	0,4
Компрессор винтовой Atlas Copco GX4FF-10	4,00	20	0,8
Бокс для лаборатории USI ITALIA	14,00	20	2,8
Стационарные подготовительные места USI ITALIA	10,00	20	2
Системы рекуперации Noval	5,00	20	1
Шлифовальные посты System MK6000	15,00	20	3

Бетонный насос «Штетер»	120,00	20	24
Аппарат высокого давления	14,00	20	2,8
Опалубка типа «Pashal»	10,00	20	2
Опалубка блочная (внедрение)	15,00	20	3
Инструмент для сервисного центра JONNEY SVEY	50,00	20	10
Станок для сварки углов ПВХ-профиля	70,00	20	14
Станок для обработки торцов импоста	20,00	20	4
Машинка для зачистки лицевого шва	10,00	20	2
Сварочник	120,00	20	24
Кабельная конструкция	2,00	20	0,4
Инструменты и приборы	10,00	20	2
Пресс напольный гидравлический, 10т (800х500х1500мм)	18,00	20	3,6
Верстак слесарный двухтумбовый с нишей, 700х1300х870 мм	8,00	20	1,6
Шкаф раздевальный 2-х секционный, 500х800х1850мм	3,00	20	0,6
ИТОГО	765,00	X	153

Затраты на ремонт составляют 0,6 от суммы амортизации.

Затраты на ремонт = $153 \times 0,6 = 91,8$ тыс.руб.

Таблица 11 - Издержки на услуги

Наименование статей затрат	Затраты		Структура затрат, %
	На весь объем, руб.	На единицу, руб.	
I. Прямые переменные издержки			
1.Основные материалы	8 403 243	1188,31	45,6
2.Вспомогательные материалы	295 480	41,78405	1,6
3.Топливо на технологические нужды	-	-	-
4.Электроэнергия на технологические нужды	39 035	5,52	0,2
5.Заработная плата (основная и дополнительная) производственных рабочих-сдельщиков	9 600 927	1357,7	52,1
6.Отчисления на социальные нужды	88 920	12,6	0,5
Итого прямых переменных издержек	18427 605	2 606	100

II. Общие операционные издержки			
8.Амортизация основных фондов	76 500,0	10,82	6,4
9.Заработная плата рабочих-повременщиков	605 916	85,68	50,4
10.Отчисления на социальные нужды	157 538	22,28	13,1
11.Аренда	271 750	38,43	22,6
12.Износ нематериальных активов	0,0	0,0	0,0
13.Расходы на все виды ремонтов	45 900,0	6,49	3,8
14.Содержание зданий и сооружений (отопление, освещение и т.п.)	0	0	0
15.Прочие операционные издержки	43 570,2	6,16	3,6
Итого общие операционные издержки (сумма статей с 8 по 15)	1 201 175	169,86	100
III. Общие торгово-административные издержки			
18.Заработная плата управленческого персонала	161 000	22,77	34,8
19.Отчисления на социальные нужды	41 860	5,92	9,1
20.Услуги сторонних организаций	11 082	1,57	2,4
21.Реклама	161 639	22,86	35,0
22.Командировочные и прочие расходы	11 082	1,57	2,4
23.Связь	11 082	1,57	2,4
24.Юридические услуги	13 790	1,95	3,0
25.Страхование имущества	4 029	0,57	0,9
26.Проценты по кредитам	24 747	3,50	5,4
27.Налоги	0	0,00	0,0
28.Другие издержки	22 164	3,13	4,8
Итого общие торгово-административные издержки	462 474	65,40	100
Всего полные издержки	20 091 254	2841,12	

Расчетами мы подтвердили, что создаваемая компания в состоянии реально производить необходимое количество услуг в нужные сроки и с требуемым качеством.

7. Финансовый план

Для оценки финансового состояния определяются:

Маржинальная прибыль: $Пм = S - ПИ = 3\,736\,305$ руб.

Операционная прибыль: $Поп = Пм - ОИ = 2\,535\,130$ руб.

Валовая (балансовая) прибыль: $Пв = Поп - ТАИ = 2\,072\,656$ руб.,

где ПИ – переменные издержки,

ОИ – операционные издержки,

ТАИ – торгово-административные издержки.

Чистая прибыль: $Пч = Пв - Н = 1\,865\,390$ руб.,

где Н – налог на прибыль = 207 266 руб.

Таблица 12 - Исходные данные для расчета потока реальных денег

Наименование этапа работ	Дата начала эксплуатации	Продолжительность, дни	Стоимость работ	
			%	Тыс. руб.
1.Регистрация предприятия	25.12.2013	30	1	3162
2.Исследование рынка	26.01.2013	20	1	3162
3.Разработка технического проекта	15.02.2013	30	7	22104
4.Переговоры с поставщиками	15.03.2013	15	0,5	1581
5.Аренда производственных помещений	30.04.2013	20	7,5	25834
6.Подготовка производства	19.05.2013	45	83	262496
Общий объем инвестиций	X	160	100	318939

Таблица 13 - Поток реальных денег, руб.

№	Наименование статьи	Периоды планирования			
		Первоначальное значение	1 год	2 год	3 год
1.	Объем продаж	22 163 910	22 163 910	22 163 910	22 163 910
2.	Переменные издержки	18 427 605	18 427 605	18 427 605	18 427 605
3.	Операционные (общие) издержки без амортизации	1 124 675	1 124 675	1 124 675	1 124 675

4.	Проценты по кредитам	24 747	24 747	0	0
5.	Налоги и прочие выплаты	4 029	4 029	4 029	4 029
6 = 1-2-3-4-5	Кэш-Фло от производственной деятельности	2 582 854	2 582 854	2 607 601	2 607 601
7.	Выплаты на приобретение активов	902	0	0	0
8.	Поступление от продажи активов	0	0	0	0
9=8-7	Кэш-Фло от инвестиционной деятельности	-902	0	0	0
10.	Заемный капитал	318 939	103 111	0	0
11.	Выплаты на погашение займов	103 111	103 111	112 717	0
12.	Выплаты дивидендов	0	20 000	50 000	50 000
13=10+11-12-13	Кэш-Фло от финансовой деятельности	213 111	90 000	60 000	60 000
14.	Кэш-баланс на начало года или сальдо	2 795 063	2 672 854	2 667 601	2 667 601
15=6+9	Кэш-баланс на конец года	2 581 952	2 582 854	2 607 601	2 607 601

Расчет точки безубыточности производится по формуле:

$$Кб = \frac{СФИ}{Ц_i - ПИед},$$

где Кб – точка безубыточности, характеризующая тот критический объем производства, при котором расходы предприятия покрываются его доходы;

СФИ – совокупные фиксированные (постоянные) издержки;

ПИед – переменные издержки на единицу продукции;

Ц_i – цена единицы i-продукции.

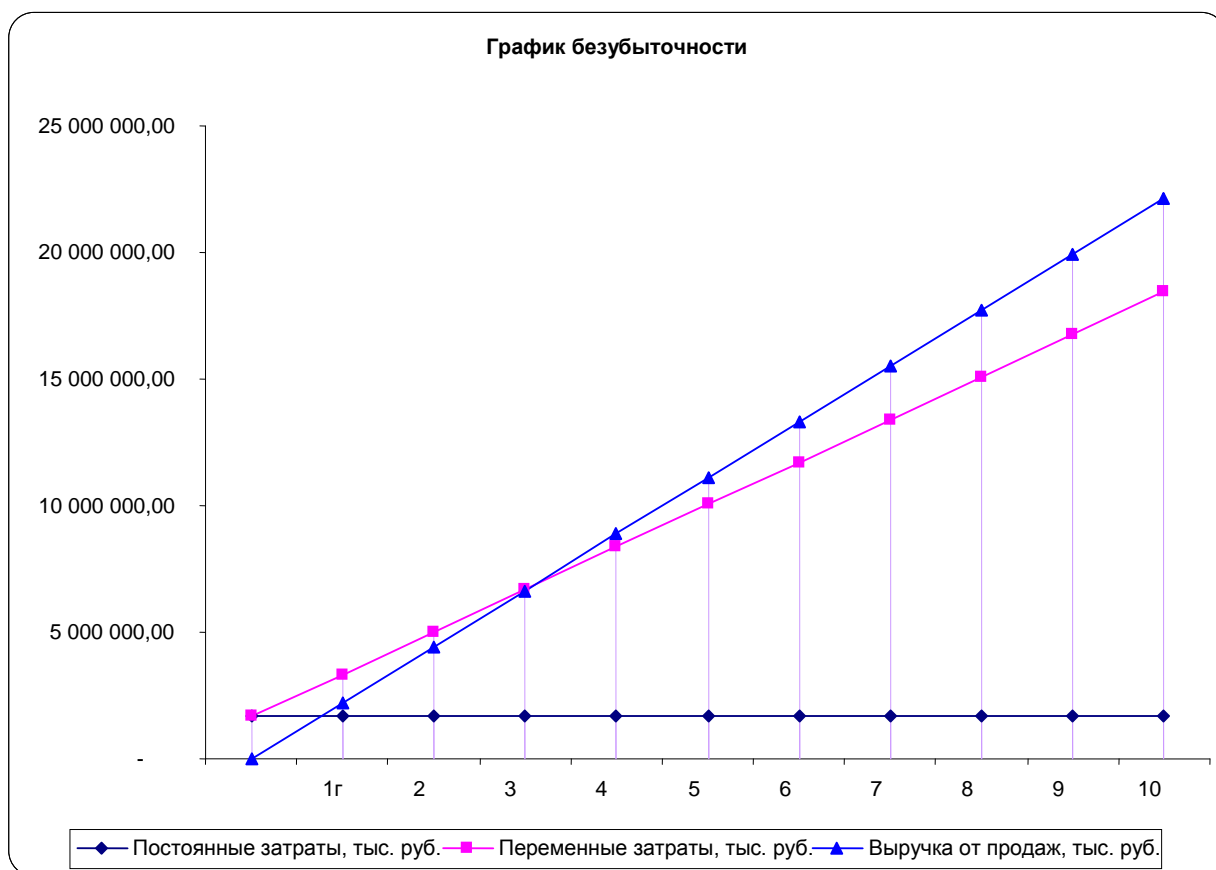


Рисунок 9 - График точки безубыточности

Запас прочности быстро изменяется вблизи точки безубыточности и все медленнее по мере удаления от нее. Хорошее представление о характере этого изменения можно получить, если построить график зависимости запаса прочности от объема реализации. Запас финансовой прочности составляет:

$$(7072 - 3149) / 7072 \times 100\% = 55,5 \, \%.$$

Таблица 14 – Исходные данные

Постоянные затраты, руб.	1 663 648,67
Переменные затраты, руб.	18 427 604,90
Выручка от продаж, руб.	22 163 909,51
Выпуск (Объем реализации), ед.	7 072

Введем обозначения:

В - выручка от продаж.

Р_н - объем реализации в натуральном выражении.

Тбд - точка безубыточности в денежном выражении.

Тбн - точка безубыточности в натуральном выражении.

Формула запаса финансовой прочности в денежном выражении:

$$ЗПд = (В - Тбд) / В \times 100\%,$$

где ЗПд - запас финансовой прочности в денежном выражении.

Формула запаса финансовой прочности в натуральном выражении:

$$ЗПн = (Рн - Тбн) / Рн \times 100\%,$$

где ЗПн - запас финансовой прочности в натуральном выражении.

Положительное значение чистого дисконтированного дохода является подтверждением целесообразности инвестирования. Инвестиционный доход в данном случае больше 1 - проект принимается.

8. Оценка рисков и их страхование

Для минимизации рисков стоит четко прописывать должностные инструкции, задачи, которые стоят перед менеджментом компании, вплоть до указания конечных и промежуточных сроков, показателей работы и ресурсов, которые будут в распоряжении менеджмента, возможности их пересмотра. Стоит также прописать запрет для топ-менеджеров, имеющих доступ к конфиденциальной информации, прежде всего финансовой. В последнее время основная угроза безопасности бизнеса - обязательства по кредитам, потенциальная угроза банкротства и т. п. В этой ситуации правовая безопасность приближается к экономической, и надо суметь увидеть невозможность выполнения обязательства и заранее начать переговорный процесс.

В действительности в рисках спрятано множество факторов, которые влияют на результаты тех или иных проектов. Все риски отличает высокая степень неопределенности. Управлять рисками нет необходимости, когда их доля составляет 100%. Тогда это уже не риски, а откровенная глупость. Также невозможно управление рисками в ситуации нулевой неопределенности, когда неясно, произойдет ли риск, когда и где его нужно ждать.

Управление рисками начинается в зоне между 0 и 100% неопределенности. В начале любого проекта очень высока неопределенность его риска. По мере развития проекта растет определенность рисков и увеличивается угроз их осуществления. Решение проблемы на стадии обсуждения концепта и планирования проекта и его планирования не будет дорого стоить. Решение проблемы на проектной стадии, когда уже произошли вложения финансов, привлечен персонал к его реализации будет уже в 10 раз стоить дороже, чем на нулевой стадии. Решение проблемы на

стадии введения проекта в эксплуатацию стоит еще дороже. Здесь разница больше в 100 раз.

Все риски условно делятся на несколько категорий. Есть риски, связанные с управлением. Они заключается в том, что в определенный момент проектом некому будет управлять. Риски, связанные с рынком, где учитывается изменение цены в ту или иную сторону. Финансовые риски связаны с отсутствием денег на реализацию проекта. Юридические риски связаны с ответственностью собственника, которые должен определить юрист. Чем больше рисков будет учтено, тем меньше вероятность их исполнения. Технический риск состоит в невозможности реализации идеи в рамках конкретного бюджета или без конкретной технологии. С персоналом связаны риски по отсутствию исполнителей для данного проекта. К ним можно отнести отсутствие специалиста или возможности научить персонал тем или иным трудовым навыкам.

В компании ООО «ПостройКа» мы можем столкнуться со следующими рисками:

Риск невозврата заёмных средств, когда компания не может вовремя вернуть кредит в банк. Чтобы решить эту проблему, можно попросить отсрочку платежа и договориться с банком.

Спрос ниже ожидаемого. В этом случае следует сделать рекламу, обрести клиентов через отзывы от постоянных клиентов, ввести новые услуги, заинтересовать потребителей наших услуг.

Риск недостаточного качества выполняемых работ. Решением могут являться обучающие тренинги для повышения квалификации персонала, мотивация сотрудников.

Низкое качество строительного материала. Чтобы избежать данного риска нужно провести тщательный отбор поставщиков, внимательно заключать договор с ними.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Каждая компания, начиная свою деятельность, должна ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применяемые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных компаний. И необходимым для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей.

Рассмотрев теоретические основы бизнес-планирования можно сделать следующие выводы.

В современных условиях усиления конкуренции отсутствие тщательно продуманного бизнес-плана, систематически корректируемого в соответствии с меняющимися условиями, является существенным недостатком, отражающим слабость управления компанией, что в итоге усложняет привлечение финансовых ресурсов и достижение долгосрочной стабильности в конкурентной среде.

Бизнес-планирование полностью раскрывает самые сложные вопросы возможного развития бизнеса и просчитывает не только финансовое состояние предприятия в перспективе, но и позволяет спрогнозировать развитие производства; продукции предприятия; возможностей, которые принесет с собой реализация бизнес плана.

В настоящее время бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства, в частности в сфере ремонтно-строительных услуг. Он описывает процесс функционирования предприятия, показывает, каким образом его руководители собираются дос-

тичь своих целей и задач. Хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынке, где оно функционирует, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что работа по бизнес-планированию достаточно трудоемкий и длительный процесс и прежде чем, приступить к планированию будущей деятельности, необходимо четко определить направления развития своего бизнеса, разработать стратегические цели, сформулировать концепцию, наметить стратегию поведения на рынке. Необходимо также решить, на кого будет рассчитана предпринимательская деятельность (массовый потребитель или отдельные группы потребителей), специализированным или неким типовым видом деятельности будет заниматься фирма. Лишь после этого целесообразно приступать к составлению бизнес-плана.

Таким образом, бизнес-план является не только внутренним документом фирмы, но и может быть использован для привлечения инвесторов. Перед тем как рискнуть некоторым капиталом, инвесторы должны быть уверены в тщательности проработки проекта и осведомлены о его эффективности. Предполагается, что бизнес-план хорошо подготовлен и изложен для восприятия потенциальных инвесторов.

Бизнес-план специальный инструмент, который используется в современной рыночной экономике независимо от масштабов и сферы деятельности. Успех и в обычной рыночной торговле, и в выходе фирмы с новым продуктом на рынок невозможен без полного и ясного представления о перспективах предпринимаемого дела, без разработки надежных предварительных ориентиров и реального плана действия. Бизнес-план позволяет очертить круг проблем, с которыми столкнется фирма при реализации своих целей в изменчивой, неопределенной, конкурентной,

хозяйственной среде сформировать и обеспечить пути решения этих проблем.

График безубыточности проекта показал, что прибыль предприятие начнет получать уже во втором квартале первого года реализации проекта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аникеев С.А. Методика разработки плана маркетинга [Текст] / С.А. Аникеев. – М.: Форум, Информ-Студио, 2011. – 128 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 384 с.
3. Бекетова, О.Н. Бизнес-планирование. Конспект лекций [Текст] / О.Н. Бекетова, В.И. Найденков.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 157 с.
4. Берл Г. Мгновенный бизнес-план. Двадцать быстрых шагов к успеху [Текст] / Г. Берл. - М.: Дело ЛТД, 2011. – 183с.
5. Беспалов, М.В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России [Текст] / М.В. Беспалов. – М. ИНФРА-М, 2014. – 232 с.
6. Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример [Текст] / Д.Н. Акуленок, В.П. Буров, В.А. Морошкин, О.К. Новиков - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с.
7. Веснин В.Р. Основы менеджмента : учебник [Текст] / В.Р.Веснин. – М.: Издательство «Триада, ЛТД», 2012. – 446 с.
8. Волков, О. И. Экономика предприятия [Текст] : учебник / О. И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
9. Галенко, В.П. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики: учеб. пособ. для высш. учеб. заведений [Текст] / В.П. Галенко, Г.П. Самарина, О.А. Страхова. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 288 с.
10. Глущенко Е. В. Теория управления [Текст] / Е.В.Глушенко. - М.: Вестник, 2012.-380 с.

11. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 45 реальных образцов бизнес-планов [Текст] / В.А. Горемыкин, А.Ю. Богомолов - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: «Ось-89», 2011.- 864 с.
12. Горохов Н.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ [Текст] / Н.Ю. Горохов. – М.: Информационно-издательский дом Филинь, 2012 – 208 с.
13. Горфинкель, В. Я. Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги [Текст] : учеб. пособие / В. Я. Горфинкель, В. А.. – М. : Юнити, 2011. – 357 с.
14. Грибалев Н.П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению [Текст] / Н.П. Грибалев. - С. Петербург: Белл, 2011. – 203с.
15. Давидссон, П. Исследуя предпринимательство [Текст] / П. Давидссон. – М.: ВШЭ, 2014. – 400 с.
16. Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
17. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие [Текст] / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
18. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности [Текст] / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. – М.: Юрайт, 2014. – 508 с.
19. Лапуста, М. Г. Предпринимательство [Текст] / М.Г. Лапуста. – М. : ИНФРА – М, 2012. – 496 с.
20. Ларионов, И.К. Предпринимательство [Текст] / И.К. Ларионов. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 192 с.
21. Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013. – 80с.
22. Липсиц, И. В. Что такое бизнес-план и как его составить [Текст] / И.В. Липсиц. – М.: Россия молодая, 2011. – 387 с.

23. Менеджмент организации [Текст] / Под ред. З. П. Румянцевой. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 466 с.
24. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник [Текст] / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 566 с.
25. Налоговый кодекс Российской Федерации.
URL://<http://www.nalkod.ru>.
26. Пелих А.С. Бизнес-план [Текст] / А.С. Пелих. – М.: Ось –89, 2011.- 96 с.
27. Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами [Текст] / К.Н. Петров М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2011. – С. 26.
28. Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник [Текст] / В.М.Попов, С. И.Ляпунов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 672с.
29. Просветов, Г.И. Бизнес-планирование: Задачи и решения: учебно-методическое пособ. [Текст] / Г.И. Просветов. – М.: Издательство РДЛ, 2012. – 208 с.
30. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности [Текст] / С.Д. Резник, И.В. Глухова, Н.А. Назарова, А.Е. Черницов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 224 с.
31. Романова, М.В. Бизнес-планирование: учеб. пособ. [Текст] / М.В. Романова. – м.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. – 240 с.
32. Рубин, Ю.Б. Предпринимательство [Текст] / Ю.Б. Рубин. – СПб.: Синергия, 2014. – 864 с.
33. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. [Текст] / Г.В. Савицкая. – 11-е изд. – М.: Новое издание, 2012. – 651 с.
34. Степанов, И.М. Бизнес-планы. Полное справочное руководство [Текст] / И.М. Степанов – М.: Лаборатория базовых знаний, 2011. – 240 с.
35. Ушаков, И.И. Бизнес-план [Текст] / И.И. Ушаков. - СПб.: Питер, 2012. – 223 с.

36. Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
37. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 31.01.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [Текст] // Журнал российского права. – 2014. – №11. – С. 29.
38. Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О защите прав потребителей» [Текст] // Журнал российского права. – 2015. – № 7. – С. 4.
39. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.12.2015) [Текст] // Журнал российского права. – 2015. – № 6. – С. 9.
40. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.05.2015) [Текст] // Журнал российского права. – 2015. – № 3. – С. 14.
41. Халтаева, С.Р. Бизнес-планирование: учеб. пособ. [Текст] / С.Р. Халтаева, И.А. Яковлева. – Улан-Удэ, 2012. – 170 с.

ГЛОССАРИЙ

Понятие	Определение понятия	Источник
Безубыточность	возникает при равенстве затрат доходам предприятия	Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
Бизнес	приносящая доход деятельность граждан, имеющих собственность	Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
Бизнес-план	это документ, в котором формулируется цель предполагаемой экономической деятельности, описываются работы, услуги, содержится анализ рынка, а также рассматриваются организационно-правовые вопросы и функции производства, дается технико-экономическое обоснование эффективности планируемой работы	Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013. – 80с.
Бизнес-планирование	процесс разработки системы мероприятий, предусматривающей цели, содержание, сбалансированное взаимодействие ресурсов, объем, методы, последовательность и сроки выполнения работ по производству и реализации определенной продукции или оказанию услуг	Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
Издержки предприятия	это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления производственной и коммерческой деятельности предприятия	Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013. – 80с.
Конкуренция	противоборство, соперничество между участниками рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров и услуг с целью получения максимальной прибыли	Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
Маркетинг	Это процесс согласования возможностей компании и запросов потребителей. согласно его широкому пониманию – это социально-управленческий процесс, посредством которого индивидуумы и	Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013. – 80с.

	группы людей путем создания продуктов и их обмена получают то, в чем нуждаются	
Ниша рынка	это незанятая или неполностью занятая конкурентами часть рынка	Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013. – 80с.
Оборотные средства	совокупность предметов труда, находящихся в постоянном обороте и являющихся наиболее подвижной частью активов предприятия. Материально-вещественным выражением большей части оборотных средств являются: исходное сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты, незавершенное производство, комплектующие изделия, готовая продукция, денежные средства и др.	Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
Основные фонды	средства труда, которые, сохраняя свою натурально-вещественную форму, многократно участвуют в производственном процессе и постепенно, по мере износа, переносят свою стоимость на готовую продукцию	Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
Переменные издержки	меняются в прямой зависимости от объема производства. Они связаны с затратами на покупку сырья и рабочей силы	Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013. – 80с.
Планирование	процесс разработки и последующего контроля за ходом реализации плана и его корректировки в соответствии с изменяющимися условиями. В общем случае это процесс обработки информации по обоснованию предстоящих действий, определение наилучших способов достижения целей	Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
Постоянные издержки	расходы, которые остаются неизменными, каково бы ни было количество производимой продукции. К ним относятся плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплата управленческого и административного персонала, страхование, реклама, проценты за кредит и др.	Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
Предприятие	самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли	Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013. – 80с.
Прибыль	конечный финансовый результат	Климова, М.А.

	производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет. Прибыль образуется в результате превышения доходов над расходами, если же расходы превышают доходы, то организация терпит убытки	Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
Проект	замысел (задача, проблема) и необходимые средства для его реализации с целью достижения желаемого экономического, технического, технологического и организационного результата	Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
Развитие организации	процесс принятия решения, при котором достигается целевое (желательное и более совершенное) состояние деятельности и путь его достижения с учетом внутренних возможностей и внешних факторов (условий)	Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
Рентабельность	показатель, который характеризует эффективность применения или потребления ресурсов; соотношение прибыли с затратами	Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013. – 80с.
Сфера услуг	сводная обобщающая категория, включающая воспроизводство разнообразных видов услуг, оказываемых предприятиями, организациями, а также физическими лицами	Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
Сфера услуг	комплекс предприятий, учреждений, организаций и видов деятельности, занятых производством всего многообразия услуг	Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
Цена	сумма денежных средств, взимаемая за товар, инструмент расчета продавца с покупателем за продукты и услуги	Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.